



Положение о Дилерской сети и Дилерах ООО «НПЦ «Интелком»

Настоящее Положение устанавливает правила функционирования дилерской сети ООО «НПЦ «Интелком» (далее – Компания), определяет критерии отбора Дилеров и условия сотрудничества сторон.

Дилер - юридическое лицо (индивидуальный предприниматель), заключившее с Компанией Дилерский договор/Лицензионный договор (дилерский) и имеющее соответствующий Сертификат официального Дилера.

Дилерская сеть – торгово-маркетинговая сеть Компании, образованная полномочными Дилерами, действующими в соответствии с настоящим Положением, двусторонними дилерскими договорами, именными Сертификатами дилера и/или иными распорядительными актами Компании.

Дилерская сеть Компании развивается с целью продвижения на рынке собственной продукции и программных разработок Компании по двум направлениям:

1. Продажа Портативного считывающего устройства для декодирования символьных меток прямого нанесения двух модификаций: icReader C-1, артикул C-1/0001 и icReader C-2, артикул C-2/0001 (Сертификат соответствия № 1374114). В дальнейшем по тексту – Сканер icReader.

2. Передача прав на простые (неисключительные) лицензии программных продуктов, принадлежащих на правах собственности Компании.

3. Продажа аппаратно-программных средств других вендоров, необходимых для создания комплексных Решений (поставленных задач клиентов), а так же оборудования и программного обеспечения для удовлетворения потребности конечных потребителей.

1. Общие положения.

1.1. Дилером может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные в законодательно установленном порядке, уплачивающие налоги, имеющие (в собственности, в аренде и др.) необходимые для дилерской деятельности помещения (площади) и способные работать от своего имени, под свою ответственность и за свои средства. Компания не предоставляет Дилеру товарные кредиты и отсрочку платежа.

1.2. Деятельность Дилера осуществляется в соответствии с полномочиями, предоставленными ему Компанией, которые устанавливаются Дилерским договором или Лицензионным договором (дилерским). Данными договорами или дополнительными соглашениями к ним для Дилеров могут быть установлены специальные скидки от цен на реализуемую продукцию, а также иные льготы в зависимости от экономической эффективности их работы.

1.3. Компания передает Дилерам для последующей реализации третьим лицам Сканер icReader (требуемой модификации и в количестве, указанном в заказе).

1.4. Компания передает Дилерам для последующего распространения третьим лицам простые (неисключительные) лицензии на программные продукты (требуемого наименования и в количестве лицензий, указанном в заказе).

1.5. Дилер реализует продукцию и права на использование программных продуктов (ПО) Компании третьим лицам через собственную торговую сеть или иным способом, не противоречащим законодательству РФ.

1.6. Дилерская сеть создается Компанией для достижения определенных целей, а именно:

- для увеличения объемов продаж в регионах Российской Федерации и за ее пределами (если это установлено договорными отношениями);
- для продвижения торговой марки продукции и ПО Компании и повышения конкурентоспособности;
- для исследования состояния региональных рынков, выявления действующих конкурентов и неудовлетворенного спроса покупателей продукции/пользователей ПО;
- для расширения номенклатуры и проведения экономически обоснованной политики ценообразования;
- для удовлетворения спроса потребителей на высококачественную продукцию и ПО в кратчайшие сроки и уменьшение доли вторичного рынка.

1.7. Дилерская сеть создается и действует на принципах доверительных и взаимовыгодных партнерских отношений, способствующих созданию равных условий для всех Дилеров на осуществление целевой деятельности, проявлению личной инициативы и учета региональных особенностей для достижения максимальной эффективности и получения соответствующей материальной выгоды (вознаграждения).

1.8. Дилеры Компании в своей деятельности независимы друг от друга. При наличии экономических интересов разных Дилеров в одном регионе спорные ситуации разрешаются с участием Компании.

1.9. Постоянное взаимодействие с Дилерами от лица Компании осуществляет менеджер, ответственный за работу с Дилерами. Он уполномочен принимать и рассматривать вопросы, замечания, жалобы и предложения Дилеров, давать ответы, контролировать процесс исполнения договорных обязательств, запрашивать отчеты и необходимые пояснения, предоставлять по своему усмотрению информацию на рассмотрение генеральному директору или другому уполномоченному лицу Компании.

1.10. Допускается работа нескольких Дилеров в одном регионе.

2. Порядок оформления дилерских отношений.

2.1. На основании полученной анкеты-заявления с Дилером заключается двусторонний Дилерский договор/Лицензионный договор (дилерский).

2.2. При отборе Дилеров учитывается:

- наличие у претендента опыта продаж и разработки программных продуктов;
- ведение Дилером в заявленном регионе коммерческой деятельности;
- знание Дилером регионального рынка аналогичной продукции и ПО и наличие информации о потребителях в соответствующих регионах;
- наличие у Дилера дилерских договоров (соглашений) с другими поставщиками аналогичной продукции и/или ПО.

2.3. На основании заключенного двустороннего договора Компания организует и проводит консультационные семинары для сотрудников Дилера.

2.4. Сотрудники Дилера обязаны пройти курс обучения по предоставленным материалам (очно, on-line (через видеоконференцсвязь) или самостоятельно) и по его результатам

получить сертификат на соответствующую компетенцию, для реализации третьим лицам продукции и ПО.

3. Статус дилера

3.1. Присвоение статуса Дилер ООО «НПЦ «Интелком» с соответствующей компетенцией производится по решению генерального директора или другого уполномоченного лица Компании по итогам посещения консультационного семинара и рассмотрения результатов аттестации.

3.2. Решение принимается по представлению менеджера Компании в течение трех дней с момента рассмотрения результатов аттестации. О принятом решении заявитель (потенциальный Дилер) извещается в течение двух дней с помощью любого доступного средства связи, указанного в анкете.

3.3. Дилер, как юридическое лицо, может получить следующие статусы и компетенции:

Наименование статуса	Условия присвоения статуса	Вознаграждение (% от продажи лицензий конечным пользователям)
Partner	Присваивается при заключении договора. Данный статус наделяет правом Дилера получить компетенцию «Продажи».	30 %
Silver Partner	Присваивается при наличии статуса Partner и достижении объема продаж программного обеспечения не менее 10 серверных лицензий /год в статусе Partner	40%
Gold Partner	Присваивается при наличии статуса Partner и достижении объема продаж программного обеспечения не менее 15 серверных лицензий /год в статусе Silver Partner	50%

3

Наименование компетенции	Условия присвоения компетенции
Продажи	Присваивается Дилеру после прохождения его специалистами курса обучения по предоставленным материалам и сдачи аттестации. По результатам аттестации выдается соответствующий сертификат.
Продажи + внедрение	Присваивается при наличии компетенции «Продажи». Для получения компетенции «Внедрение» необходимо наличие в штате не менее 2-х технических специалистов, прошедших обучение и аттестацию по соответствующей программе «Внедрение решений НПЦ «Интелком»». По результатам аттестации выдается соответствующий сертификат.
Продажи + внедрение + программирование	Присваивается при наличии компетенции «Продажи+Внедрение». Для получения компетенции «Программирование» необходимо наличие в штате не менее 2-х опытных программистов, прошедших обучение и аттестацию в НПЦ «Интелком» по соответствующей программе «Программирование». По результатам аттестации выдается соответствующий сертификат.

3.4. Сфера деятельности Дилера в части распространения продукции/передачи прав на использование ПО определяется в Дилерских договорах/Лицензионных договорах (дилерских).

3.5. Свой статус Дилер должен подтверждать ежегодными объемами реализации серверных лицензий, в количестве не менее 2-х проданных лицензий конечным пользователям, на указанной в соответствующем дилерском договоре территории. Как правило, территория, закрепляемая за Дилером, соответствует административно-территориальному делению РФ.

3.6. Список Дилеров с указанием их контактных адресов, телефонов и закрепленных за ними территорий, является открытым и размещается на интернет-сайте Компании и в общероссийской рекламе.

4. Обязанности Дилера.

4.1. Распространять рекламно-информационные материалы о продукции/программных разработках Компании, размещать на своих территориях справочно-рекламную информацию Компании, по согласованию с Компанией принимать участие в специализированных региональных и межрегиональных выставках.

4.2. Соблюдать договоренности с Компанией по оплате продукции/простых (неисключительных) лицензий.

4.3. Сообщать Компании о выявленных случаях недобросовестной конкуренции со стороны третьих лиц, о незаконном использовании ими торговой марки Компании и других нарушениях авторских прав Компании.

4.4. Своими действиями или бездействием не причинять ущерб репутации Компании и иным его Дилерам. По возможности не реализовывать продукцию аналогичного назначения других компаний.

4

5. Обязанности и ответственность Компании.

5.1. Информировать третьих лиц (потенциальных приобретателей продукции/простых (неисключительных) лицензий Компании) о деятельности Дилеров в регионах, о продукции и услугах, реализуемых Дилерами. Предоставлять Дилеру необходимую справочно-рекламную информацию в согласованном виде.

5.2. В случаях, когда это не противоречит интересам Компании, способствовать реализации продукции/передачи простых (неисключительных) лицензий предпочтительно через Дилера на согласованной территории.

5.3. Информировать дилеров обо всех изменениях в продуктах и услугах Компании, а также по необходимости проводить соответствующие консультации (обучение).

5.4. Компания несет ответственность за неисполнение своих обязательств перед Дилером, установленных договорными отношениями, в соответствии с действующим законодательством РФ.

6. Заключительные положения.

6.1. Компания вправе прекратить договорные отношения с Дилером в случае нарушения им условий и обязательств, предусмотренных Дилерским договором/Лицензионным договором (дилерским), уведомив об этом Дилера не позднее, чем за пять рабочих дней до предполагаемой даты прекращения договорных отношений.

6.2. Компания вправе прекратить договорные отношения с Дилером в случае, если по итогам работы за 6 месяцев Дилер:

- не приступил к исполнению обязательств по договору;
- нарушил условия настоящего Положения.

6.3. В случае досрочного расторжения Дилерского договора/Лицензионного договора (дилерского) по обстоятельствам, указанным в п.6.1 и п.6.2 настоящего Положения, Дилер обязан в десятидневный срок вернуть Компании Сертификат дилера и иные, предоставленные ему Компанией для работы, документы и имущество.

В противном случае Компания вправе разместить на Web-сайте сообщение об исключении фирмы из дилерской сети за нарушение Дилером договорных отношений и недействительности выданного Сертификата, с указанием конкретной даты и причин.

6.4. За несоблюдение Дилером договорных обязательств и нарушение платежной дисциплины Компания может уменьшить объем предоставляемых ему статусных льгот, в том числе уменьшить процент скидок от цен на реализуемую продукцию/простые (неисключительные) лицензии и др.